

La Crescita Nelle Aziende Di Marca

Recognizing the artifice ways to acquire this ebook **La Crescita Nelle Aziende Di Marca** is additionally useful. You have remained in right site to start getting this info. acquire the La Crescita Nelle Aziende Di Marca belong to that we pay for here and check out the link.

You could purchase lead La Crescita Nelle Aziende Di Marca or get it as soon as feasible. You could quickly download this La Crescita Nelle Aziende Di Marca after getting deal. So, taking into account you require the ebook swiftly, you can straight get it. Its consequently entirely easy and fittingly fats, isnt it? You have to favor to in this ventilate

Trade marketing & sales management Daniele Fornari 2018-10-31T00:00:00+01:00 Nell'ultimo decennio, oltre che con una grande e lunga crisi economica, le imprese si sono confrontate con una fase storica che ha segnato, citando un'efficacia metafora di Karl Popper, il passaggio dal mondo degli orologi al mondo delle nuvole. Il mondo degli orologi era un mondo deterministico, razionale, ordinato, lineare, semplice. Il mondo delle nuvole, invece, è un mondo irregolare, mutevole, caotico, imprevedibile, complesso. Nel mondo degli orologi per le imprese era facile fare previsioni, costruire i budget aziendali e i piani di Marketing. Nel mondo delle nuvole fare previsioni è sempre più complicato con un crescente scostamento negativo tra i risultati consuntivi e i risultati previsti. Questo passaggio richiede lo sviluppo di nuovi paradigmi di analisi per valutare gli effetti, sui processi di Marketing, dei fenomeni di discontinuità riguardanti i modelli di shopping dei consumatori, il confronto competitivo tra i canali di vendita offline e online, il posizionamento delle marche negli assortimenti commerciali, gli assetti competitivi dei gruppi distributivi, la configurazione dei rapporti negoziali tra produttori e distributori, le strutture organizzative di interfaccia. Il libro si propone di analizzare in modo approfondito ed aggiornato questi effetti. In contesti di mercato in cui le imprese di produzione sono sempre più costrette a competere non solo sul mercato finale, quello dei consumatori, ma anche sul mercato intermedio, quello dei canali di vendita, le politiche di Trade Marketing e di Sales Management hanno assunto sempre di più una valenza strategica diventando una fonte basilare del vantaggio competitivo aziendale.

Soft Innovation. La risposta delle imprese alle sfide della crisi Marco Paiola 2009-11-30T00:00:00+01:00 614.7

Viaggio nell'innovazione. Dentro gli ecosistemi del cambiamento globale Roberto Panzarani 2019-05-07 Per acquisire una conoscenza efficace, quella più determinante per mettere in atto i cambiamenti, imprenditori e manager devono muoversi, devono viaggiare e visitare i luoghi dove nasce e si mantiene l'innovazione. Il libro parla di viaggi alla scoperta di ecosistemi che favoriscono il germogliare delle idee e delle loro applicazioni. Qui l'apprendimento presuppone la fatica e la gioia del viaggio che è di per sé un atto innovativo rispetto alla nostra quotidianità e alla nostra zona di comfort. Ma il viaggio e la visita a questi luoghi - aziende, parchi tecnologici, università, centri di ricerca, incubatori - costituiscono un formidabile acceleratore per la conoscenza di nuovi modelli di business e organizzativi che in breve tempo ci raggiungono modificando le nostre abitudini aziendali e i nostri mercati. Con la velocità esponenziale con cui i cambiamenti evolvono, diventa fondamentale apprendere per tempo questi nuovi modelli, interiorizzarli e agirli nella nostra realtà prima che sia troppo tardi. Non basta studiare tutto ciò a tavolino; si può davvero apprendere solo andando a visitare i luoghi dove le cose accadono: dalla Silicon Valley alla Chilecon Valley, dalla Israel Valley all'Indian city of Bangalore, dal Cambridge Science Park al Science Park Berlin Adlershof e tanti altri micro luoghi dell'innovazione, innescando un processo conoscitivo che non può prescindere dal contatto fisico e dall'emozione. p.p1 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; font: 10.0px Arial}

Il CEO digitale Claudio Sordi 2006

Il settore della nautica nel Nord Sardegna. Innovazione tecnologica, sviluppo competitivo e dinamica di crescita delle imprese AA. VV. 2013-09-20T00:00:00+02:00 365.1016

La gestione del brand nel B2B Philip Kotler (Economiste) 2008

Piccole imprese vitivinicole e un nuovo approccio al marketing integrato. AA. VV. 2010-11-18T00:00:00+01:00 365.815

Formare il futuro. Nuove prospettive per le aziende di domani AA. VV.

2012-11-08T00:00:00+01:00 1490.32

Social Networks Offline Carolina Guerini 2014-01-14T00:00:00+01:00 Il marketing di rete rappresenta una realtà empirica interessante e, al contempo, un concetto complesso e multiforme. Contando su relazioni di fiducia esistenti e consolidate, nelle quali, certamente, i fattori emozionali e personali sono rilevanti, il networker trasforma la fiducia, l'amicizia, la reputazione e la benevolenza personale in vero e proprio valore economico. Tuttavia, senza la promozione diretta e il coordinamento di un ente centrale (la Network Marketing Direct Selling Organization) che assicuri chiari incentivi all'unità e alla coesione, l'impresa a rete non ottiene le desiderate performance. Il libro analizza il tema della crescita aziendale nelle imprese organizzate secondo il modello del marketing di rete e presenta alcuni case study di successo: ACN S.p.A., Care Holding s.r.l., Lyoness S.p.A. e Pef S.p.A.

La strategia in pubblicità Marco Lombardi 2014-10-21T00:00:00+02:00 639.56

Power Brands Jesko Perrey 2013-07-05 Che cosa distingue un prodotto di marca da quelli che non lo sono? Come può un'azienda misurare il valore dei suoi brand? Quali decisioni deve prendere un top manager per gestire con successo un brand? Risposte concrete a queste e altre domande si trovano nella metodologia BrandMatics® di McKinsey & Company. Derivata dall'esperienza maturata nell'ambito di numerosi progetti di consulenza e poi approfondita con rigore accademico, questa non solo propone spunti di riflessione, ma rappresenta anche un vero e proprio strumento di lavoro per manager e professionisti interessati al brand management. Questa edizione di 'Power Brands', libro già tradotto in diverse lingue e apprezzato dai manager di tutto il mondo, illustra l'applicazione della metodologia mediante numerosi esempi tratti anche dai più recenti sviluppi del marketing e del branding: dalla comunicazione sui social network all'influenza della creatività e del content fit sul successo delle campagne pubblicitarie; dalla segmentazione strategica ai nuovi modelli econometrici, fino all'utilizzo di uno strumento analitico innovativo per ottimizzare le prestazioni di marketing in rete elaborato in collaborazione con Google. Esperienze e interviste, fra cui quelle di Bottega Veneta, Bulgari, Costa Crociere, Enel, IP Gruppo api, McCann Erickson, Mediamarket, Nuovo Trasporto Viaggiatori, Plasmon, Yamamay, Young & Rubicam, contribuiscono a delineare l'attuale panorama del branding anche in Italia.

La logistica nelle imprese della grande distribuzione organizzata. Trasformazioni tecnico-organizzative e nuovi modelli gestionali Lara Penco 2007

Crescita e redditività Massimiliano Bruni 2014-11-20T00:00:00+01:00 Nella gestione strategica la crescita è un desiderio, un'ambizione, ma anche un obiettivo imprescindibile. Ciò nondimeno, spesso le aziende risultano incapaci di svilupparsi, sia sul piano quantitativo che qualitativo. Ancor più difficile risulta farlo in maniera profittevole e finanziariamente sostenibile. Questo lavoro è dedicato alla crescita delle medie aziende appartenenti ai tre settori tipici del made in Italy, abbigliamento, alimentare e arredamento. Attraverso un lavoro capillare ed esteso su un arco temporale significativo, si sono individuati i principali percorsi di crescita seguiti e le strategie adottate dalle aziende che nei dieci anni considerati hanno saputo svilupparsi, individuando per ciascun settore alcune interessanti best-practices. Ne conseguono indicazioni di ordine generale e suggerimenti utili per imprenditori e manager che, nonostante tutto, intendano guidare le proprie aziende verso nuovi percorsi di crescita.

Il marketing dello sviluppo. Le strategie di crescita delle piccole e medie imprese Gianni Marinozzi 2005

Manuale di museologia per i musei aziendali Massimo Negri 2003

Creazione e mantenimento del valore nelle aziende liguri AA. VV. 2011-05-10T00:00:00+02:00 365.862

Il reputation management spiegato semplice Giorgia Grandoni 2021-05-31 "Un percorso fascinoso e insieme rigoroso, proprio per la sua ottica: perché questo volume da un lato ci proietta sulle frontiere più innovative del management, dall'altro ci fa riflettere su alcuni fondamentali della relazione e dell'ethos personale e collettivo." (dalla prefazione di Francesco Bonini) "In un periodo tempestoso e irrazionale, ricco di urla e strepiti in larga parte poco comprensibili, finalmente in questo libro il lettore può trovare una pacata, razionale, dettagliata, esaustiva e intellegibile analisi delle dinamiche relative alla costruzione e alla difesa della reputazione di un soggetto, persona o organizzazione che sia." (dalla prefazione di Toni Muzi Falconi)

Le strategie time based nella corporate governance Roberta Provasi 2009

I segreti delle aziende Low Cost. Riflessioni per il mondo delle imprese Andrea Cinosi 2013-05-30T00:00:00+02:00 1490.39

Aziende vincenti nel mercato globale Hermann Simon 2014-11-12T00:00:00+01:00 Quali sono i fattori che portano le aziende al successo? Come fa una PMI a conduzione familiare a diventare leader nel proprio mercato? Quali sono casi di successo internazionali e quali quelli italiani? Che ruolo svolge la globalizzazione? A tutte queste domande viene data una chiara risposta. Lasciatevi ispirare! Questo libro, grazie alla sistematicità e chiarezza espositiva, vi aiuterà a impostare le vostre strategie di successo.

Economia e management delle imprese calzaturiere. Prospettive e strumenti per la competitività dell'industria marchigiana Carlo Cipriani 2012

Il piano marketing. Con CD-ROM Antonio Ferrandina 2005

Il marketing del foodservice Edoardo Fornari 2011-03-09T00:00:00+01:00 Il mercato Foodservice, vale a dire il mercato dei servizi di ristorazione, è sostenuto e trascinato dall'espansione dei consumi cosiddetti extradomestici, che nei paesi più evoluti rappresentano ormai il 50 per cento dei consumi alimentari complessivi. Più in generale, il settore Foodservice appare un "laboratorio di ricerca" interessante per analizzare in modo articolato i processi di marketing di filiera, nei quali sono coinvolte le imprese di ristorazione, le imprese commerciali della distribuzione moderna e le imprese industriali, generando situazioni competitive orizzontali, trasversali e verticali. In questa prospettiva, il libro può essere di stimolo e di interesse sia per i ricercatori che per il management.

Gli effetti dell'etica sul brand Alessandro Spizzo 2014

Social media metrics. Brand e reputation management nei mercati intesi come conservazioni mediate Andreina Mandelli 2010-07 Il testo affronta il tema del brand management nei social media, cioè in ambienti dove il contributo dei consumatori e degli utenti della rete in generale, ma anche la collaborazione, diventano strategici. Tra i contributi: Natura e forme dei social media: le logiche del web "writable" di Cosimo Accoto e Andreina Mandelli; L'uso dei social media per il marketing e la comunicazione aziendale, di Andreina Mandelli, Silvia Vianello, Cosimo Accoto; L'evoluzione dei modelli di brand equity a delle pratiche di controllo delle attività di branding, di Andreina Mandelli e Morana Fuduric; Dalla web analytics 2.0 alla "social media analytics", di Cosimo Accoto e Andreina Mandelli; Pratiche di social media measurement: esplorazione e modelli, di Andreina Mandelli, Cosimo Accoto e Alex Mari; e infine Oltre il controllo del brand nei social media? Brand e reputation management nei mercati intesi come conversazioni mediate, di Andreina Mandelli.

Un tesoro emergente. Le medie imprese italiane dell'era globale AA. VV.

2009-06-11T00:00:00+02:00 364.170

Psicologia clinica Sebastiano Di Diego 1989

La crescita nelle aziende di marca Massimiliano Bruni 2011-01-05T00:00:00+01:00 In questo libro è affrontato l'affascinante e complesso tema della crescita aziendale, con particolare riferimento alle imprese di marca. L'ipotesi di fondo è che le aziende debbano sforzarsi di intraprendere un percorso di crescita profittevole per aumentare la propria capacità di creare valore per gli azionisti e gli stakeholder e per assicurarsi maggiori possibilità di successo nel lungo periodo. Il libro cerca di dare risposta a domande quali: perché e a quali condizioni le imprese devono crescere? Quali sono le direttrici di crescita che un'impresa può percorrere? Qual è il ruolo della marca nelle strategie di crescita dimensionale di un'azienda? Il libro è diviso in tre parti. La prima illustra il significato e le motivazioni per la crescita dimensionale delle imprese. La seconda parte è dedicata al ruolo che la marca riveste nel successo aziendale e nella creazione di valore economico in una prospettiva aziendalistica. La terza parte, infine, analizza in dettaglio le direttrici di crescita a disposizione di un'azienda, distinguendo tra modalità interne ed esterne di espansione. Il lavoro, ricco di esempi e di riferimenti concreti, è stato pensato tanto per operatori d'impresa quanto per studenti che siano interessati a comprendere perché e come far crescere un'azienda che faccia della marca uno dei suoi punti di forza per competere in un contesto sempre più dinamico e internazionale.

Il neo-lusso. Marketing e consumi di qualità in tempi di crisi Mattia 2013

Vivere d'aria Charles W. Leadbeater 2000

Branding 20 principi per il successo Aaker 2014

Analisi gestionale dei porti turistici nella nautica da diporto. Il caso di Imperia AA. VV.

2009-02-27T00:00:00+01:00 365.684

Gestire l'impresa del 2000. Gli strumenti per una strategia competitiva Eugenio Caruso 1999

Digital Tailor Alberto Giusti 2018-10-08 Il libro è un originale manuale per Digital/Social media manager e aspiranti tali. Delinea perfettamente le caratteristiche fondamentali per essere un eccellente professionista del Web e offre un concentrato di strategie, tattiche e consigli utili per utilizzare i Social con scienza e coscienza. Il suo motto potrebbe essere:

“come dirsi Digital media manager ed esserlo veramente”. Gli autori ci restituiscono l'identikit del perfetto professionista grazie a numerosi modelli ed esempi tratti direttamente dal Web e da chi ci lavora seriamente. Il target del libro sono le nuove leve, Millennial desiderosi di misurarsi seriamente con le nuove opportunità che il digitale offre. Il taglio del piano dell'opera, l'impostazione e lo stile, sono confacenti ad un approccio manualistico professionale, con schemi, esempi pratici e un glossario finale sui termini più in uso nel settore.

L'identità culturale delle aziende Remo Bassetti 2016-05-12T00:00:00+02:00 640.15

Be different. Il valore attrattivo del brand-design nelle imprese moda Marco Turinetti 2005

Il vantaggio essenziale. Come sviluppare una strategia di successo basata sulle capacità Paul Leinwand 2013

Il settore della nautica nel Nord Sardegna. Innovazione tecnologica, sviluppo competitivo e dinamica di crescita delle imprese Tola 2013

Trend evolutivi e modifica dei business model nel settore dell'illuminazione G. Lojacono 2005

La strategia in pubblicità. Manuale di tecnica multimediale: dai media classici al digitale Lombardi 2014